



*Tactiques à privilégier
pour construire son plan d'actions*

CHASTEL

L'enthousiasme est la base de tout progrès

*Webinar
du 22 Avril 2020*

NOS SERVICES

Stratégie, développement

- **Diagnostic et démarche stratégique**
 - Développement de nouveaux marchés
 - Schéma de développement
 - Déploiement de la stratégie: élaboration et suivi des plans d'actions, animation des comités de pilotage, etc.
- **Audit d'organisation**
 - Diagnostic d'organisation
 - Optimisation concrète des processus
- **Business Plan**
 - Étude de la faisabilité économique et de la cohérence stratégique
- **Intermédiation d'entreprise**
- **Études et analyses de marché**
 - Enquêtes sectorielles ciblées
 - Analyses attentes clients
- **Positionnement marketing et concurrentiel**
 - Analyse d'image, de notoriété, client mystère
- **Performance commerciale**
 - Gestion de la Relation Client
 - Diagnostic commercial
 - Accompagnement de la force de vente

Amélioration des Performances

- **Animation de séminaire**
 - Actionnaires, collaborateurs
 - Conférence/débat
 - Lancement de projet
- **Formation et compagnonnage** des cadres et dirigeants :
 - la stratégie de mon entreprise
 - L'animation des comités de pilotage
 - Le management hiérarchique et transverse
 - L'entretien individuel
 - La gestion de projets complexes
 - Le développement commercial
 - Construire son plan d'actions commerciales
 - La prise de rendez-vous
 - Le rendez-vous commercial
 - La négociation et la défense du prix
 - Formation de formateur
 - La conduite de réunion
 - La prise de parole en public
 - Le recrutement
- **Coaching**
- **Recrutement par annonce et par approche directe**

Quelques références



Pierre Fabre



SONY MUSIC



Sommaire

- 📖 Stratégie VS Tactique
- 📖 Le plan tactique dans un contexte objectif
- 📖 Comment le construire et le piloter?



Stratégie vs Tactique

- La stratégie est définie par une direction générale. Elle concerne le long terme et intéresse le devenir de l'entreprise toute entière: produits/marchés, expansion, diversification, modèle économique, finance, logistique, sociale et....commerce.

VS

- La tactique relève du court terme, parfois du moyen terme. La tactique concerne l'opérationnel qui doit tirer le profit maximal de l'exploitation courante. La tactique est locale avec des contraintes de temps et d'environnement. Les décisions tactiques sont donc fixées par les directions opérationnelles.



Démarche

Objet de la stratégie

Analyse interne

Choix de l'entreprise

Analyse externe

Valeurs - Volontés
Cadre de référence

Segmentation stratégique

Où sommes nous ?

Diagnostic des compétences et ressources
- forces et faiblesses
- degré de maîtrise des FCS

1) Identification des différentiels de compétitivité

Analyse des variables clés de l'environnement (marché, offre concurrence, contexte, F.C.S opportunités/menaces...)

Où pouvons nous aller ?

Atouts et capacités à :
- s'adapter
- se différencier
- innover

2) Évaluation de la solidité de la position stratégique

Appréciation de l'attrait des D.A.S

Où voulons nous aller ?

3) Scénarios et décisions stratégiques

Comment agir ?

4) Plans d'actions

Comment anticiper, contrôler ?

5) Système de pilotage



Le SWOT comme outil d'analyse

- Pour, Strengths, Weaknesses, Opportunities et Threats.
- C'est une photo de notre organisation évoluant dans un environnement.
- Le SWOT ne sert à rien s'il ne débouche pas sur un plan d'action associé.

Analyse S.W.O.T.	
STRENGTHS / FORCES	WEAKNESSES / FAIBLESSES
✓ Capacité d'innovation	✓ Moindre capacité financière...
✓ Leadership: croissance, part de marché	✓ Faible image de marque, notoriété...
✓ Qualité, taux de satisfaction sur produit	✓ Portefeuille de produits mal équilibré
✓ Compétitivité: commercial, technologie...	✓ Faible compétitivité commerciale...
✓ ...	✓ ...
OPPORTUNITIES / OPPORTUNITES	THREATS / MENACES
✓ Marchés ou segments en croissance	✓ Concurrence directe et élargie
✓ Marchés ou segments à potentiel	✓ Nouveaux entrants...
✓ Nouvelle technologie	✓ Législation peu favorable
✓ Réglementation favorable	✓ Marchés en maturité ou en baisse
✓ ...	✓ ...

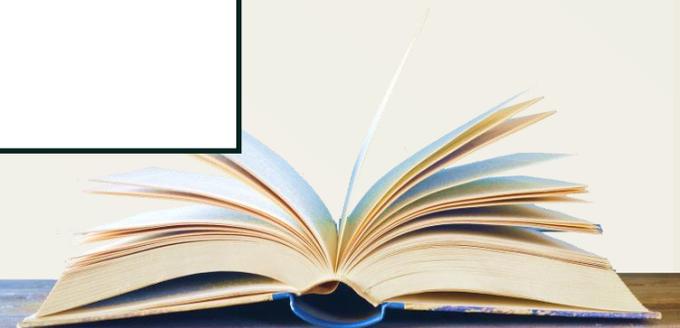
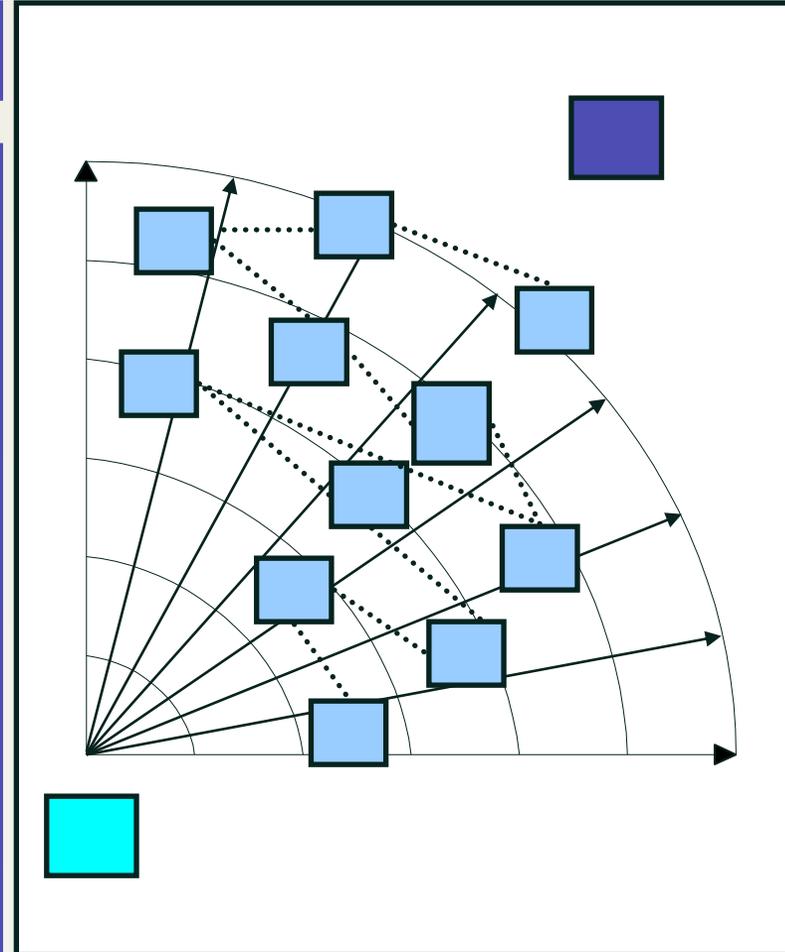


Qu'est ce qu'une matrice de développement ?

Définition

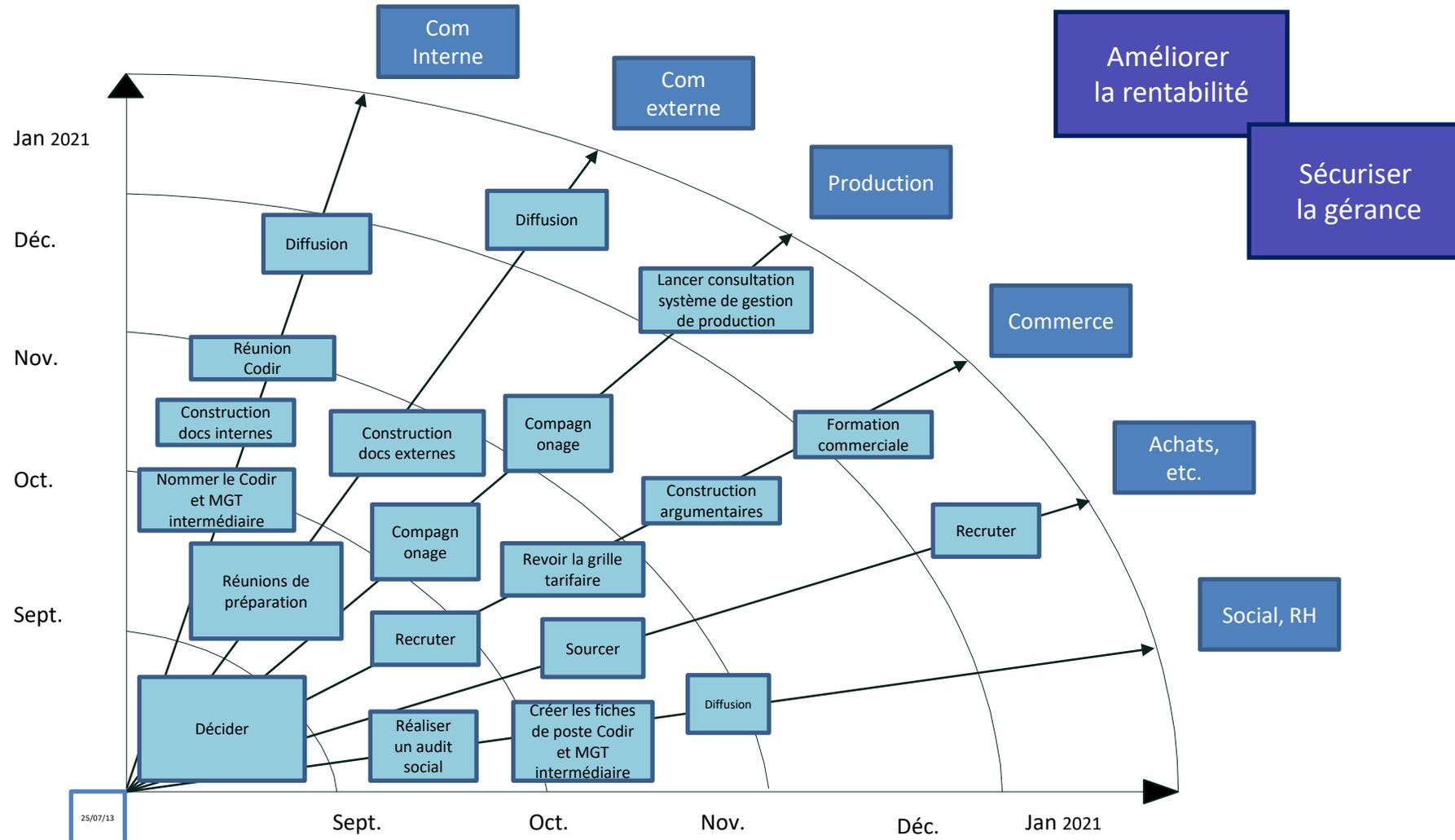
■ Un outil stratégique de planification utilisé pour développer et déterminer les étapes nécessaires qu'une organisation doit franchir pour atteindre ses objectifs:

- - Où sont-ils actuellement ?
- - Qui et où veulent-ils être ?
- - Quand et comment atteindre la situation visée ?



Exemple de plan d'actions tactiques

Nous définissons un plan d'actions prioritaires comme la somme des sujets à mettre en œuvre dès ... pour palier aux principaux axes d'améliorations constatés figurant sur la matrice suivante. Le plan d'actions lié à l'organisation validée par la direction générale sera organisé 1 mois avant sa mise en œuvre.



Le RACI

- Définition des rôles et responsabilités

RACI

Responsable

Acteur

Consulté

Informé



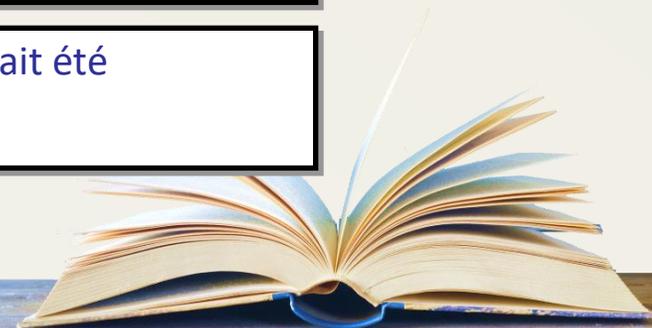
- Le RACI est un outil qui permet de définir les rôles et responsabilités de chacun pour une tâche, une mission, un projet...



Le RACI

- Il s'agit d'une démarche, d'une méthode destinée à clarifier rôles et responsabilités de façon consistante
- Le processus est le suivant :

R esponsable	R	Personne qui est responsable en final de l'activité et du résultat, qui a un droit de veto et prend des décisions pour faire avancer le projet dans ses limites de délégation
A cteur	A	La personne qui pilote, réalise, exécute la tâche. C'est une responsabilité d'action, de mise en œuvre.
C onsulté	C	La personne qui est consultée prioritairement avant une action ou une décision
I nformé	I	La personne qui doit être informée après qu'une action ait été enclenchée ou une décision ait été prise



CHASTEL

L'enthousiasme est la base de tout progrès

 Merci pour votre attention

 Sébastien Chastel

Tel: +33 (0) 687 850 497

@: s.chastel@chastel.fr

Site: www.chastel.fr

